

Η πτώση της ιδιωτικής κατανάλωσης έχει προκαλέσει έντονες ανατακατατάξεις στην αγορά εμπορικών χώρων καθώς: -Ο αριθμός των κενών καταστημάτων αυξάνεται . Πρωταγωνιστές, μέχρι στιγμής μικρές επιχειρήσεις αλλά αν αληθεύουν οι πληροφορίες σύντομα το δρόμο αυτό θα ακολουθήσουν και μεγάλες αλλυσίδε. -Οι τιμές των ενοικίων ακόμα και σε πιάτσες υψηλής εμπορικής προβολής έχουν σταματήσει να αυξάνονται ενώ οι πρόσφταες νομοθετικές ρυθμίσεις θα οδηγήσουν σε μέση υποχώρηση 15%. -Η ζήτηση που προέρχεται από καινούργιες επιχειρήσεις βρίσκεται στο ναδίρ . Το ισοζύγιο , μεταξύ των επιχειρήσεων που ξεκίνησαν την λειτουργία τους και των αντίστοιχων που την διέκοψαν στις περισσότερες περιοχές της χώρας είναι αρνητικό. -Οι νέες τάσεις που διαμορφώνονται στα καταναλωτικά πρότυπα και οι οποίες είναι ήδη έκδηλες δεν ευνοούν την ανάπτυξη εμπορικών δραστηριοτήτων που στοχεύουν στα μεσαία εισοδήματα . Αυτό σύμφωνα με εκτιμήσεις , συνδικαλιστών εμπόρων , οδηγεί σε συρρίκνωση ολόκληρες εμπορικές πιάτσες οι οποίες στόχευαν στο συγκεκριμένο καταναλωτικό κοινό. Σύμφωνα με τις απόψεις των εκπροσώπων του εμπορικού κόσμου, ακόμα και μεγάλες αλυσίδες ένδυσης υπόδησης, συσκευών, τηλεφωνίας και πληροφορικής έχουν σταματήσει την διεύρυνση του εμπορικού τους δικτύου και αυτό έχει αντίκτυπο αρχικά στην απορρόφηση των εμπορικών χώρων και στην συνέχεια των ενοικίων.Οι ίδιοι επισημαίνουν ότι σύντομα η αγορά θα βρεθεί μπροστά στην προοπτική κλεισίματος καταστημώτων. «Η επέκταση του εμπορικού δικτύου των μεγάλων επιχειρήσεων την προηγούμενη δεκαετία έγινε με θεαματικούς ρυθμούς . Ο στόχος ήταν κυρίως οι περιφερειακές αγορές και αυτό είχε ως αποτέλεσμα να διατεθούν πολλοί χώροι υψηλά μισθώματα. Πλέον , η κρίση από την μία πλευρά και η πλήρης ανάπτυξη των δικτύων τους ανάγκασε τις αλυσίδες να ανατρέψουν την πολιτική αυτή . Σήμερα, οι περισσότερες τηρούν στάση αναμονής ενώ δεν είναι λίγες εκείνες που εγκαταλείπουν σημεία πώλησης. Υπάρχουν όμως και κάποιες άλλες , με ιδιόκτητους χώρους που προτιμούν να τους πωλούν και να παραμένουν σε αυτούς ως ενοικιαστές. Τυπικό υπόδειγμα της στρατηγικής αυτής είναι μεγάλη εμπορική τράπεζα η οποία τους τελευταίους μήνες προχώρησε στην πώληση τουλάχιστον 5 ακινήτων στα οποία ήταν εγκατεστημένες υπηρεσίες της. », ανέφερε χαρακτηριστικά επικεφαλής ανάπτυξης δικτύου μεγάλης εταιρίας παροχής υπηρεσιών ο οποίος μάλιστα προέβλεψε ότι στο «επόμενο δωδεκάμηνο οι πιέσεις στην αγορά εμπορικών χώρων θα αυξηθούν ακόμα περισσότερο με ορατά αποτελέσματα τόσο στο ύψος των ενοικίων όσο και στους δείκτες διαθεσιμότητας στις υπερτοπικές αγορές όπως για παράδειγμα της Γλυφάδας και της Κηφισιάς».